

# Grupo SOS

## Proyecto TIERRA - Presentación Analistas -

12 de abril 2007



# ÍNDICE

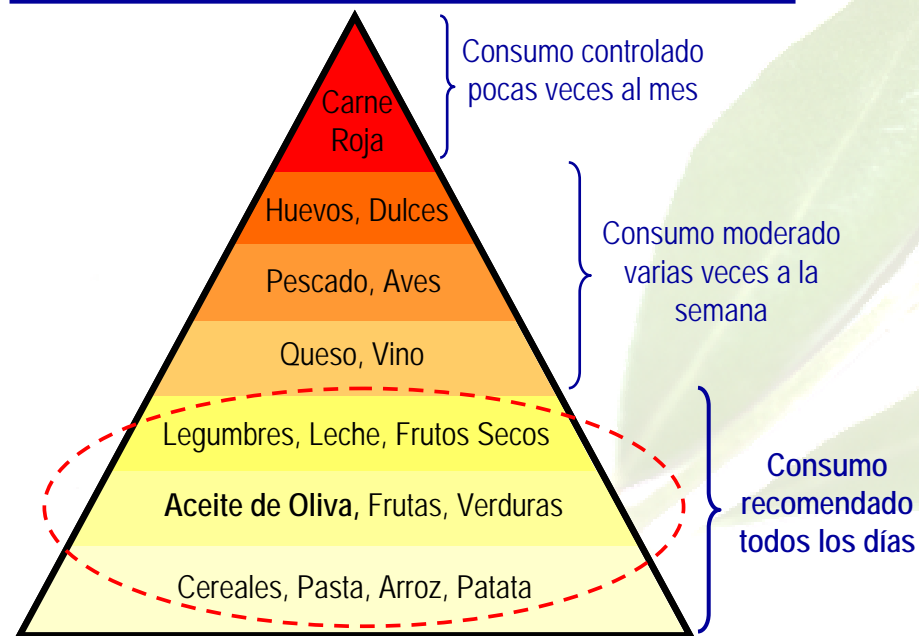
- 1 Situación Actual Sector Aceite Oliva
- 2 Oportunidad de Negocio
- 3 Proyecto Tierra



# El aceite de oliva es un producto de futuro y no de moda

- ❑ El consumo mundial de aceite de oliva ha aumentado de 1.667 millones de Tn a 2.924 millones de Tn entre 1991 y 2005, lo que equivale a un incremento de un 75%
- ❑ El incremento se basa en la preocupación por la salud y la dieta mediterránea como una manera fácil y agradable a conseguir una dieta equilibrada

Pirámide de la Dieta Mediterránea



- ❑ La obesidad y los efectos de grasas no saludables es un problema creciente
- ❑ A finales de 2004 la FDA recomendó el consumo de aceite de oliva como medida para limitar los riesgos de las enfermedades cardiovasculares

## El producto ha mostrado un crecimiento que pocos productos de alimentación pueden igualar

### Categorías con crecimiento de doble dígito

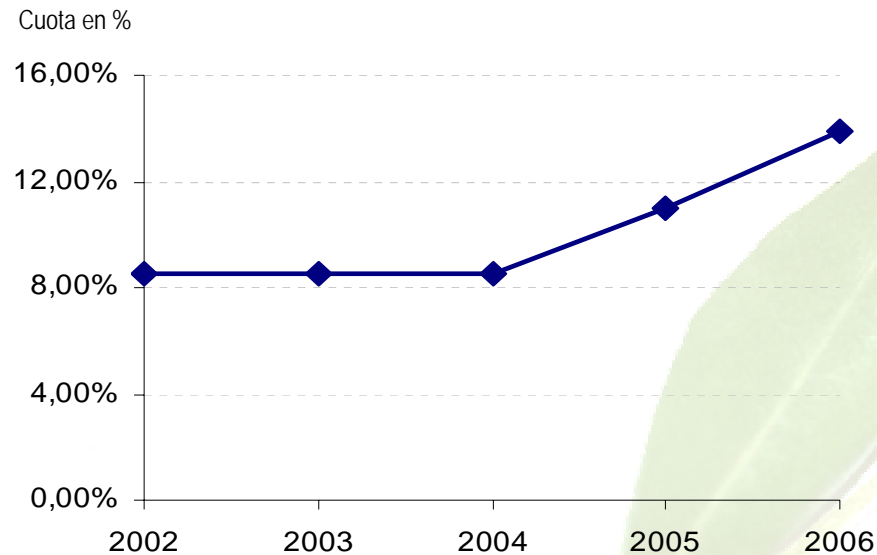
Categoría	2000	Categoría	2004	Categoría	2006
Bebidas alcohólicas preparadas	33%	Bebidas de soja	31%	Yogur líquido	18%
Comidas completas refrigeradas	13%	Yogur líquido	19%	Sopa/caldo fresco	18%
Agua embotellada	13%	Huevos	16%	Hierbas frescas	17%
Yogur líquido	12%	Barras de muesli	14%	Pescado/marisco fresco	12%
Carne/pollo congelado	12%	Bebidas energéticas	10%	Sidra con alcohol	11%
Ensaladas refrigeradas	11%	Sustitutos azúcar	10%	Ensaladas preparadas frescas	10%
Fruta congelada	10%	Comidas completas refrigeradas	10%	Aperitivos - congelados	10%
Pescado/marisco congelado	10%			Comida para bebés	10%
Salsas refrigeradas	10%			Bebidas basadas en prod lácteos	10%

El aceite de oliva, en mercados no-tradicionales, ha tenido un crecimiento anual de 11,25% durante los últimos 15 años

- ❑ El aceite de oliva cumple perfectamente los impulsores globales estables\*:
  - **Salud** – Es un producto tan saludable que puede competir como “Functional Food”
  - **Comodidad** – Se puede incluir en cualquier plato sin tener que saber cocinar
  - **Valor (Bienestar)** – El precio es alto en relación con otras grasas, pero el consumidor aprecia la calidad superior
  
- ❑ El promedio de crecimiento en el sector de alimentación para Europa y Norte América es un 3% y 4% respectivamente

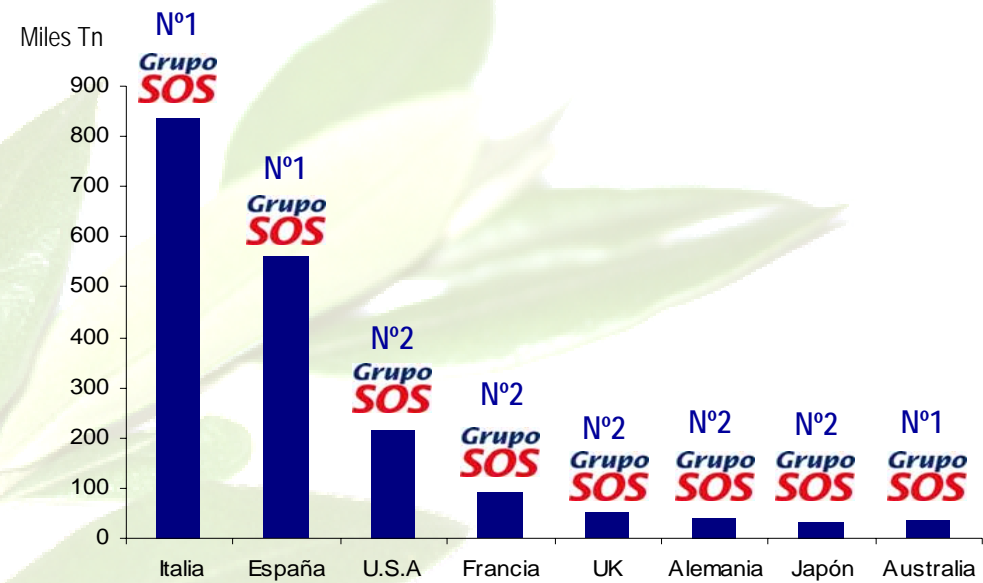
# SOS representa 15% de las ventas globales de aceite envasado

Evolución cuota mundial Grupo SOS de Aceite Oliva envasado



Fuente: COI (consumo mundial por año)

Posición del Grupo SOS en los mercados más importantes



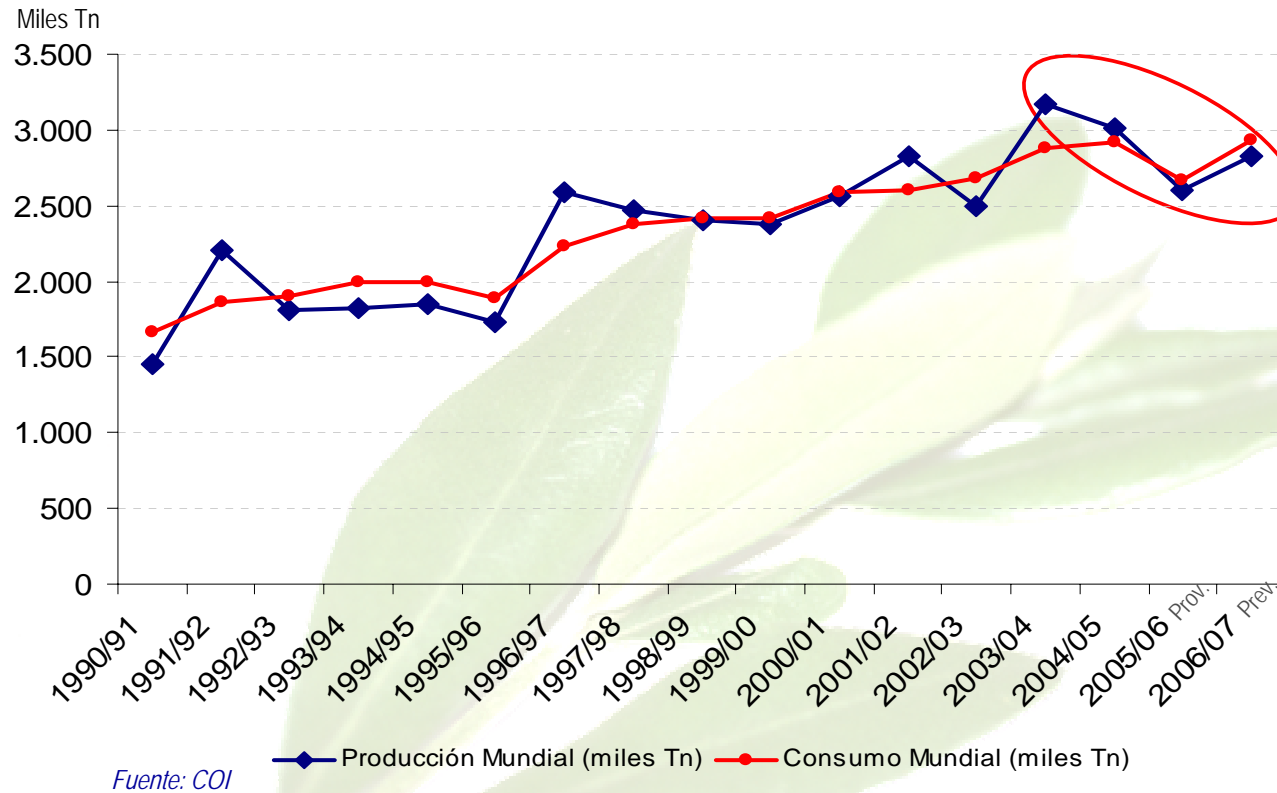
Fuente: COI (consumo total en cada país en miles de toneladas campaña 05/06)

□ Grupo SOS es la única compañía que tiene un portfolio de marcas Españolas e Italianas

□ En los países que representan el 70% del consumo mundial, Grupo SOS tiene la 1ª ó 2ª posición

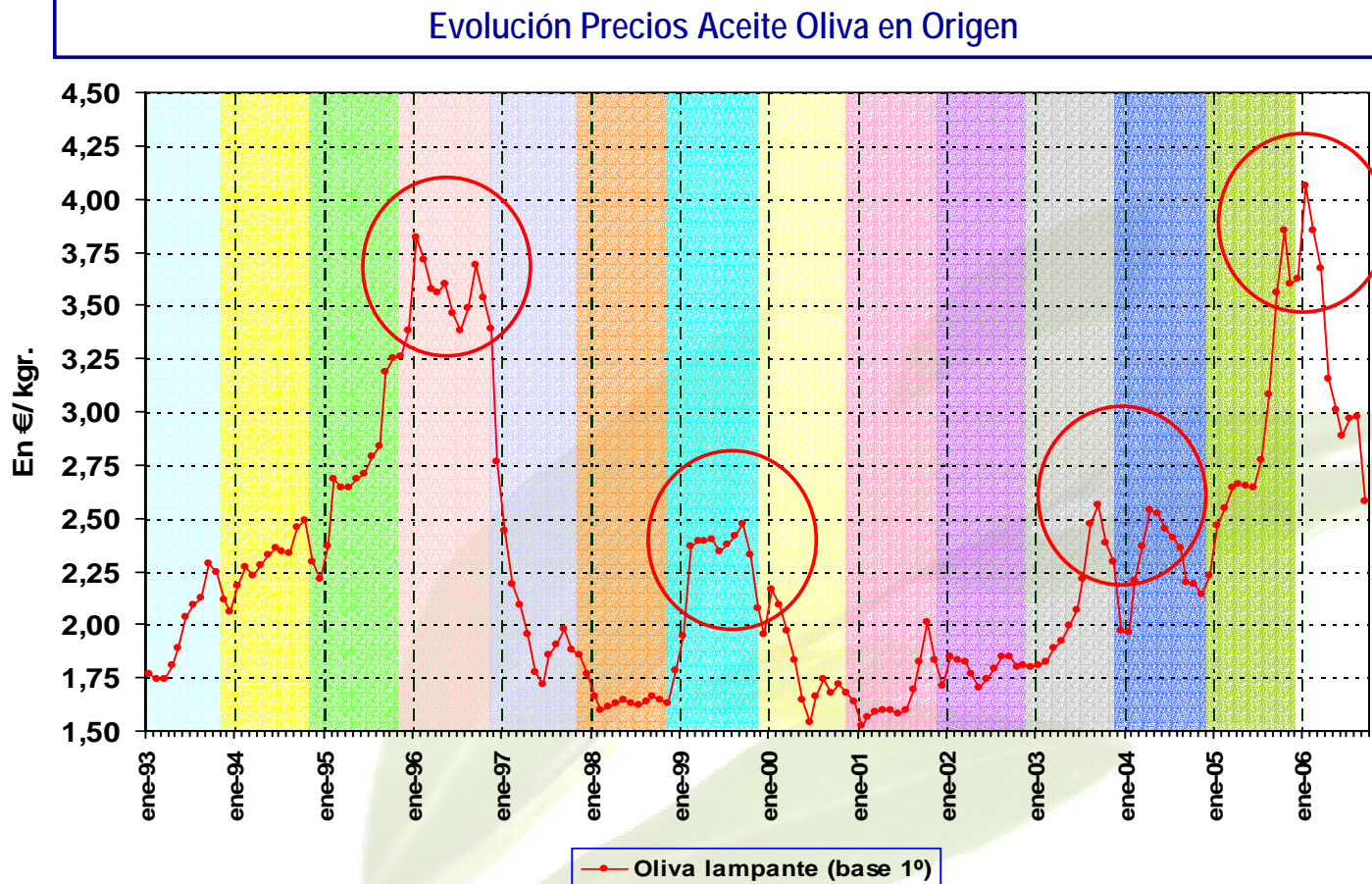
# La producción no ha sido capaz de crecer con la demanda y en momentos limitando esta

Evolución Producción y Consumo Mundial Aceite Oliva (en miles Tn)



- ❑ Entre 1990 y 2006, la producción y el consumo han crecido con un 4,23 % y 3,59% anual respectivamente
- ❑ Sin embargo, este crecimiento se ha estancado después de la cosecha 2003- 04 debido a factores climatológicos

Como consecuencia se ha visto momentos con precios muy elevados y una situación generalizada de alta volatilidad



Fuente: Rev.OLEO 1993-1999 y POOLRED 2000-2006

- ❑ Con la volatilidad en la producción, y la demanda estable y creciente, en años con mala cosecha el precio se dispara

# ÍNDICE

- 1 Situación Actual Sector Aceite Oliva
- 2 Oportunidad de Negocio
- 3 Proyecto Tierra





# Eficiencia de las plantaciones tradicionales del sector primario en España

## Plantaciones Tradicionales

- ❑ **Régimen:** Las explotaciones de secano representan el 82 % del total de explotaciones existentes
  - El riego multiplica por 2,5 la productividad de una plantación, suponiendo todas condiciones restantes iguales
- ❑ **Metodología:** La técnica empleada esta basada en el conocimiento tradicional y no en el científico
  - Esta basada en un calendario de operaciones
  - A igualdad de condiciones supone una tercera parte más de costes
- ❑ **Diseño:** Las plantaciones que tienen amplios marcos de plantación o varios pies por árbol representan el 80 % del total de explotaciones en España
  - Una plantación bien diseñada aumenta un tercio más la productividad potencial que le da el medio
  - La productividad de las labores de campo es inferior

## Una Nueva Alternativa: Olivar de Alto Rendimiento

	Olivar en seto	Olivar actual (media)
Densidad (árboles/Ha)	1670 - 1975	120
Conducción	Falsa palmeta	Copa
Poda	Especializada	Tradicional
Entrada en producción	2,5 años	5 años
Producción aceite (Kg./Ha)	2.000	750
Calidad	100% virgen	40% virgen
Recolección	Totalmente mecanizada	Parcialmente mecanizada
Coste recolección aceituna (€/Kg.)	0,03 €	0,20 €
Coste producción aceite (€/Kg.)	1,1€ - 1,3€	1,6€ - 1,9€
Inversión inicial (€/Ha)	6000€ - 9000€	3500€ - 5000€



## La experiencia práctica de la implantación de olivar en seto ha mostrado la siguiente rentabilidad

- ❑ Comparativa beneficios de una plantación de **olivar en seto** frente a una **plantación genérica** (ambas en plena producción):

	<b>Seto</b>	<b>Genérico</b>
Ingresos	446.250	165.000
Costes Operativos	195.000	120.000
<b>EBITDA</b>	<b>251.250</b>	<b>45.000</b>
<b>% Ebitda /Ventas</b>	<b>56%</b>	<b>27%</b>

### HIPÓTESIS:

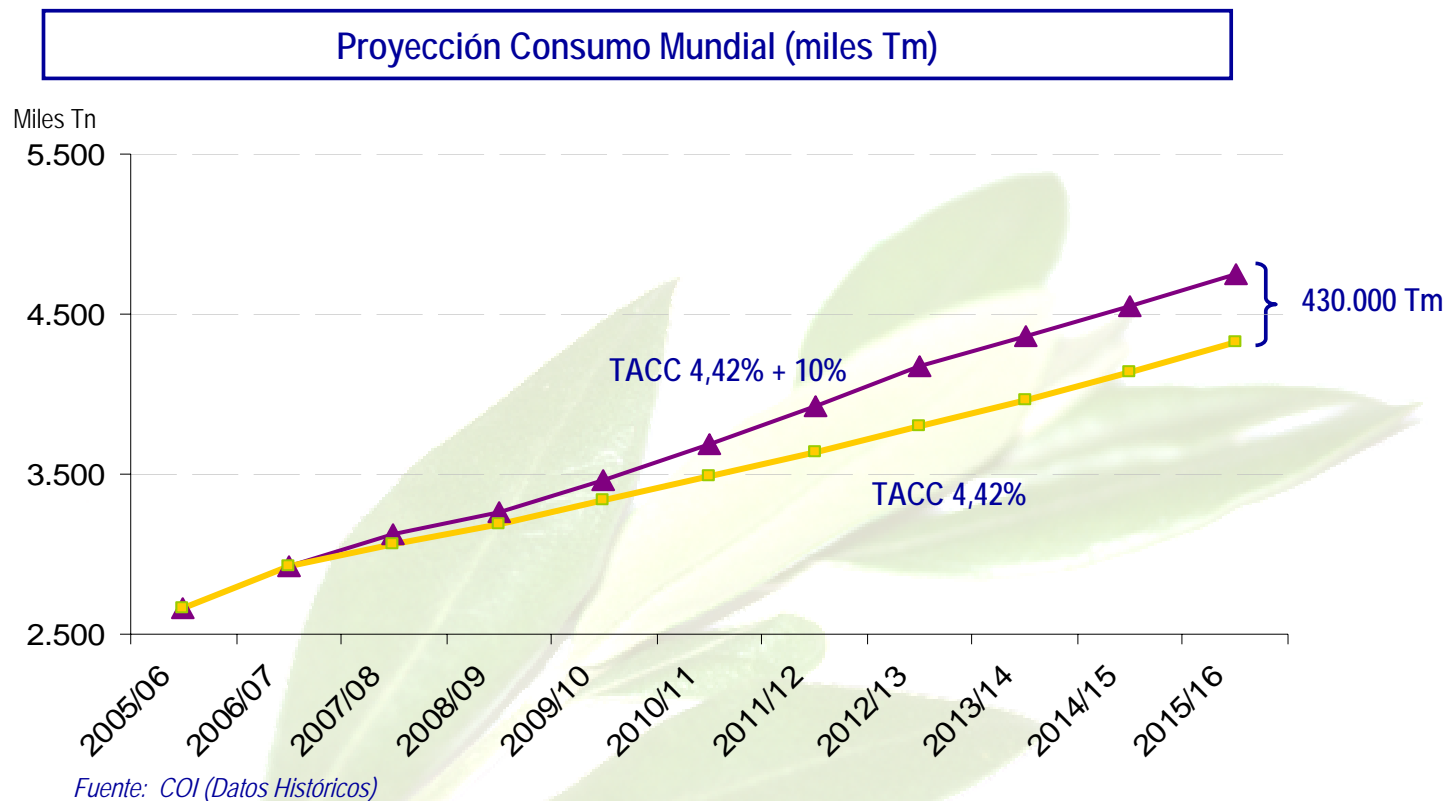
- Plantación de 100 Has
- Productividades / Ha: 10.500 Seto 3.000 Genérico
- Rendimiento graso 17% Seto y 22% Genérico
- Precio Aceite: 2,5 €/Kg.
- Coste Operativo/Ha (incluido molturación): 1.950 €/ha Seto y 1.200 €/ha Genérico

- ❑ Existe una **acentuada revalorización de la tierra** motivada por la implantación de olivar



- ❑ La experiencia práctica en la **implantación de olivar en seto** ha mostrado una **rentabilidad anual** (TACC del capital invertido) de un **10%-15%** (considerando un precio de aceite de 2,5€/kg.)
  - El **valor de la tierra mitiga** considerablemente el **riesgo del negocio**

Con una transformación hacia un cultivo más eficiente, que permite un precio más estable, el consumo se incrementa



- ❑ Ejemplo: Si consideramos una bajada estable del precio del aceite de 3€/Kg. a 2,5€/Kg. se consumiría en 2016 a nivel mundial 430.000 toneladas más (un 10% más que la proyecciones según tendencia actual)
- ❑ El incremento de 430.000 toneladas son equivalentes al consumo actual conjunto de EEUU, UK, Alemania, Holanda, Japón y Brasil

Grupo SOS ha puesto en marcha una estrategia para amortiguar la volatilidad del precio de materia prima y poder proporcionar aceite de oliva a precios estables y razonables.

## PASADO

2003

95% del suministro y 85% de las ventas provienen de canales tradicionales



2007

Menos del 50% del suministro y las ventas provienen de canales tradicionales

## PRESENTE Y FUTURO

Principales Iniciativas:

- Aceite de terceros países – Aprovechando la creciente demanda fuera UE y las ventajas que permite el TPA
- MFAO – Aprovechando el mercado de futuros para gestionar volatilidad en medio y largo plazo
- Contacto directo de la producción:
  - Almazaras
  - Proyecto Tierra

# ÍNDICE

- 1 Situación Actual Sector Aceite Oliva
- 2 Oportunidad de Negocio
- 3 Proyecto Tierra

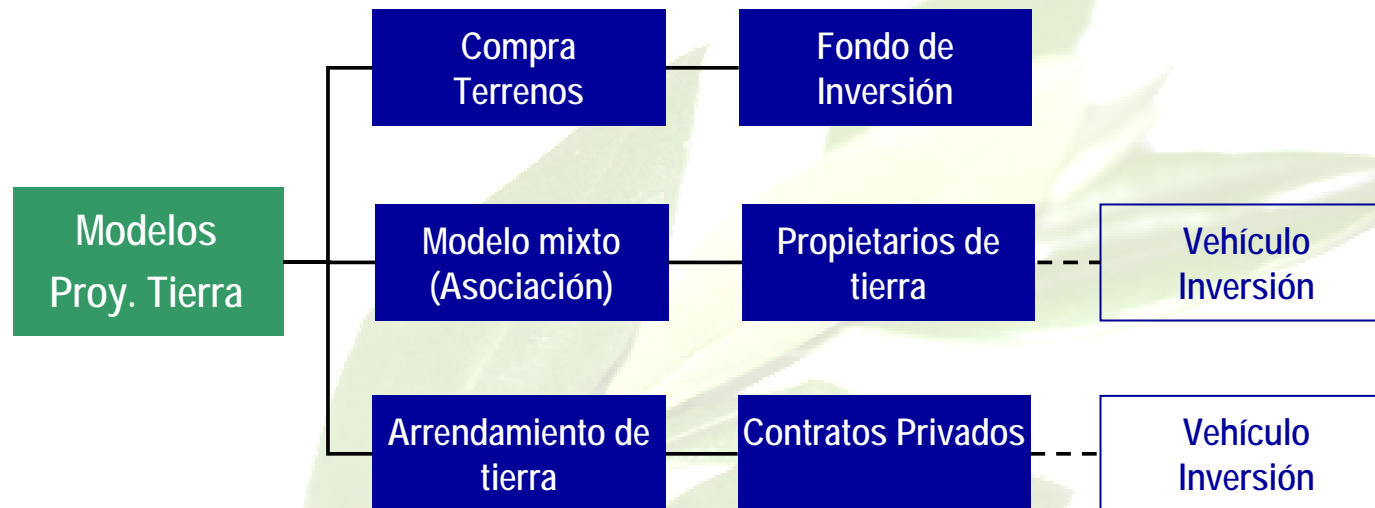


## El Proyecto Tierra impulsará la producción mundial y la productividad del campo, factores que ayudarán a proporcionar precios de mercado estables y razonables

- ❑ El proyecto Tierra consiste en:
  - **Impulsar la producción de aceituna** mediante la **plantación de Olivar de alto rendimiento => OLIVAR en SETO**
    - **Objetivo: cubrir un % significativo** de las necesidades de **abasto del Grupo SOS**
    - **Explotaciones con un mínimo 100 Has**
    - Este tipo de cultivo de olivar **permite un incremento** de la **productividad por Ha** y **optimización de costes** (máxima mecanización)
  - Existen **tres modelos principales** que ayudarán a materializar el Proyecto Tierra:
    - Fondo de Inversión
    - Asociación con agricultores
    - Alquiler y explotación de tierras
  - El **Grupo SOS** es la figura que va a **impulsar, gestionar y controlar** los distintos modelos
  - El negocio de explotación de olivar en seto proporciona flujos de caja significativos que permiten la **obtención de rentabilidades óptimas** tanto para el inversor/agricultor como para el propio Grupo SOS
  - Requiere, por parte del Grupo SOS, un **Capex poco significativo**

Para materializar el Proyecto Tierra el Grupo SOS posibilitará e impulsará, vía distintos modelos, la entrada y colaboración de distintos socios

- A continuación se muestran los **distintos modelos** a través de los cuales se desarrollará el Proyecto Tierra:





## Todos los modelos de negocio expuestos se desarrollarán teniendo en cuenta las siguientes premisas

Gestión y Control	El Grupo SOS realiza la <b>gestión y control del negocio</b> , cobrando un fee por los servicios que ello implica
Inversión	La <b>inversión</b> que el Grupo SOS realizará en el total del Proyecto Tierra será <b>limitada</b>
Producción	El Grupo SOS <b>comprará el 100% de la producción</b> generada bajo el Proyecto Tierra
Beneficios	La filosofía del Proyecto Tierra es <b>compartir los beneficios</b> entre Grupo SOS y el inversor/agricultor
Capacidades	El Grupo SOS <b>utilizará todas sus capacidades disponibles</b> para asegurar la viabilidad del negocio en cada uno de los modelos planteados

## Las ventajas del Proyecto Tierra no se limitan al Grupo SOS sino que también van a beneficiar al sector olivarero en su globalidad

❑ El proyecto tierra va a ser una palanca fundamental para:

- Impulsar la modernización del sector agrícola olivarero haciéndolo más productivo y eficiente
- Incrementar la producción de aceite

Estabilizar los precios de aceite en origen a niveles razonables =>  
Precios al consumidor menores y aumento del consumo global

## A nivel de Grupo SOS, el impacto es también significativo:

- ❑ Cobertura de necesidades a precios estables y razonables
  - El ahorro de 0,5 €/kg. aceite proviene principalmente por dos conceptos: **participación en los beneficios** de los distintos modelos, **ingresos** asociados a los **servicios de gestión**
  
- ❑ Seguir con la **estrategia marquista del Grupo**, contando con **capacidad financiera** para realizar futuras adquisiciones
  - La **inversión anual** que, aproximadamente, **realizará el Grupo SOS**, a nivel global en el Proyecto Tierra (estimando 10.000 Has/anuales: 5.000 Has en Fondo de Inversión y 5.000 Has en Asociación con agricultores), sería de aproximadamente **8-10 millones anuales**

## Adicionalmente, es importante destacar el impacto medioambiental positivo del Proyecto Tierra:

- ❑ Reducción consumo de agua en relación con otros cultivos como frutales (p.e. 4 veces menos que los cítricos)
- ❑ Trituración de los residuos de la poda que sirven como creación capa de materia orgánica
- ❑ Metodología científica lo que reduce la cantidad de fitosanitarios necesarios
- ❑ Paralización de la erosión del suelo
- ❑ CO2 positivo: creación de masa foliar permanente
- ❑ Revitalización del campo y pueblos



Para la ejecución del proyecto Tierra es necesario contar con una completa combinación de capacidades que actúan como barrera de entrada para terceros que quisieran replicar este proyecto

- ❑ El Grupo SOS reúne todas las capacidades clave para desarrollar con garantías y éxito el Proyecto Tierra:



## Con la compra de Todolivo, el Grupo SOS cuenta con plenas capacidades para Plantar y Gestionar Plantaciones (cont.)

### Enfoque I+D

- ❑ Desde el comienzo de su actividad, **Todolivo** ha venido **colaborando** con la **Universidad de Córdoba** en la realización de **numerosos ensayos** que han permitido **investigar y definir el cultivo y gestión técnica del olivar en seto**
  - Estudio de la aptitud de siete variedades de olivo para el cultivo de olivar en seto
  - Estudio de once **densidades de plantación** de olivo de variedad Arbequina con formación en seto
  - Estudio de **poda de renovación** en un olivar en seto de siete años
  - Estudio de **formación en altura** de un olivar en seto
  
- ❑ Esta labor de I+D ha **permitido** a **Todolivo** ir **perfeccionando** el **cultivo del olivar en seto** y con ello **incrementar el interés del mercado** y agricultores por esta nueva forma de cultivo del olivo
  - El interés de mercado se ha visto reflejado en la actividad de **Todolivo** que ha **incrementado**, entre **2005 y 2006**, la **cifra de facturación** de la línea de negocio de olivar en seto un **200%**

## Con la compra de Todolivo, el Grupo SOS cuenta con plenas capacidades para Plantar y Gestionar Plantaciones (cont.)

### Conocimiento Único de los Empleados

- ❑ El valor de Todolivo se encuentra en el conocimiento científico y práctico de sus empleados

- El olivar en seto es un cultivo nuevo que ha ido madurando durante sus 20 años de vida que **exige un conocimiento totalmente actualizado** para su **existencia y viabilidad**

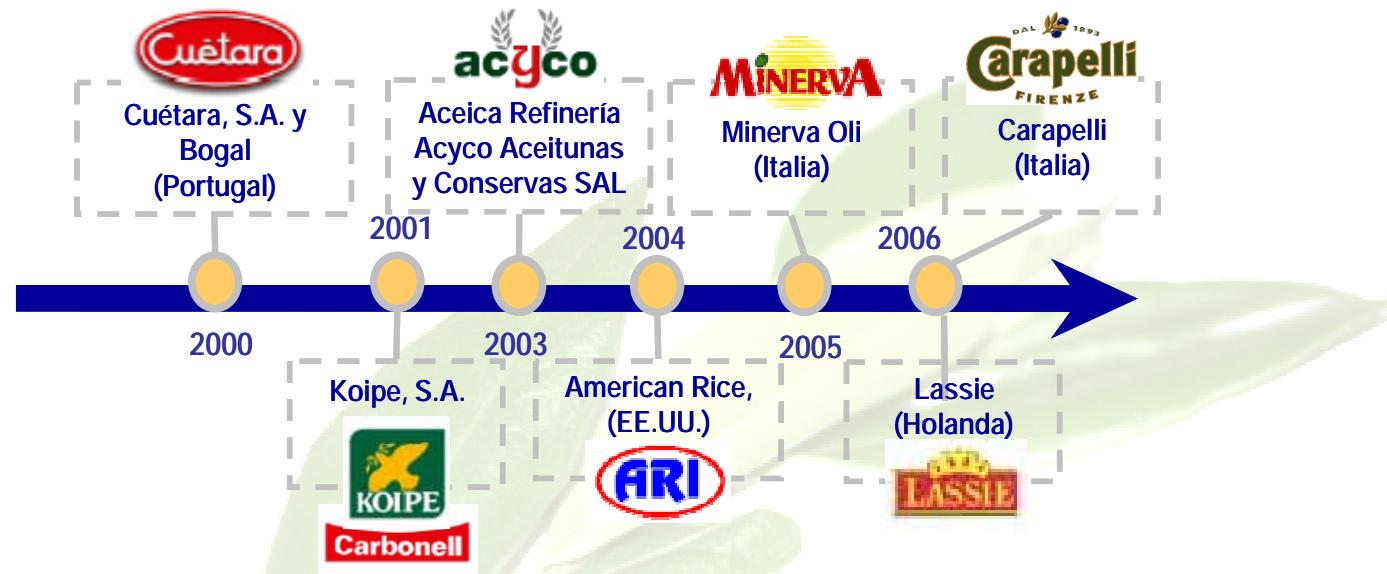
- Hablamos de una **nueva forma** de hacer **olivicultura** en la que la **experiencia en campo** se puede **identificar** con una **labor de I+D** al unísono

- La **conducción, formación y poda** es **totalmente innovadora y diferente** en el olivar en seto que en cualquier otro tipo de olivar. En estos tres aspectos, no sirve el conocimiento del olivar tradicional

- ❑ Por ello, en el **acuerdo entre accionistas**, que se firmó en el momento de la adquisición del 50% de Todolivo (equivalente a 4,5 millones de euros), se estableció un **compromiso de permanencia del fundador de Todolivo** ejerciendo sus funciones y esfuerzo por retener al personal clave

# El Grupo SOS es un socio de largo plazo que permite dar estabilidad al Proyecto Tierra

- ❑ El Grupo SOS ha sido una de las empresas españolas más activas en operaciones corporativas, constituyéndose en referente dentro del sector de alimentación



- ❑ El Grupo SOS es una empresa cotizada con un sistema de gobierno corporativo rígido que avala y garantiza la viabilidad del proyecto a largo plazo. Adicionalmente, desde el punto de vista operativo, cuenta con un conocimiento amplio del sector de aceite de oliva
- ❑ Adicionalmente, el Grupo SOS contará con el asesoramiento financiero y legal de entidades de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional



## El proyecto Tierra es una iniciativa muy atractiva y factible por el hecho de que es un modelo win-win donde las ganancias se reparten entre el Grupo SOS y los inversores/agricultores

- ❑ En cada uno de los modelos, existe **un reparto de beneficios** entre Grupo SOS y el inversor/agricultor
  - **Fondo de Inversión:** la participación del Grupo SOS en el fondo/s no será, en principio, mayor del 5%
  - **Asociación agricultor:** el agricultor contará con el 50% de los beneficios
  - **Arrendamiento de tierra:** el agricultor percibe un ingreso por arrendamiento que le reportaría una rentabilidad atractiva y duradera en el tiempo
  
- ❑ **La rentabilidad** en cada uno de los modelos es de, aproximadamente, **un 10%-15%**
  
- ❑ **Inversión segura** ya que existen **palancas** que ayudan a **reducir los riesgos del negocio**
  - **Grupo SOS garantiza la compra de aceite** con lo que se asegura una parte fundamental del negocio que es la comercialización de la producción
  - Existen **seguros agrícolas** que permitirán **cubrir la producción** de aceituna ante adversidades climatológicas
  - **Valor estable de la tierra** lo que es especialmente relevante en el modelo de fondo de inversión

## DISCLAIMER

Esta presentación ha sido preparada por SOS Cuétara SA (en adelante " Grupo SOS" , "SOS" o "La Compañía"). La información recogida en esta presentación no ha sido verificada independientemente y está, en todo caso, sujeta a cambios y modificaciones.

Ni SOS ni ninguna de sus filiales o asesores serán responsables de la exactitud de la información o afirmaciones recogidas en esta presentación y en ningún caso su contenido constituirá ningún tipo de garantía explícita o implícita por parte de SOS. Asimismo, ni SOS ni ninguna de sus filiales o asesores serán responsables (salvo negligencia) de cualquier pérdida o daño que pudiera derivarse del uso de esta presentación o su contenido.

El presente documento no constituye una oferta de acciones en EEUU.

Departamento Corporativo - Área Relación con Inversores -

C/ Marie Curie, 7. Edificio Beta. 7ª planta  
Parque empresarial Rivas Futura  
28529 Rivas Vaciamadrid, MADRID

Tel.: +34 91 319 79 00      Fax: +34 91 319 70 71

*Niklas Sannebro*  
niklas.sannebro@gruposos.com

*María del Hoyo-Solórzano*  
maria.delhoyo@gruposos.com

[www.gruposos.com](http://www.gruposos.com)